

Identifier les besoins de nos clientes. Savoir leur présenter nos produits et les conseiller.

Exemple : Savoir vendre le bain

« La maîtrise d'un minimum d'arguments techniques sur les produits de la valise Charlott permet de rassurer la cliente et donc de mieux vendre. C'est la raison pour laquelle ce module est rattaché au développement des compétences commerciales. Son objectif est d'entraîner les conseillères de vente encore peu expérimentées à mieux présenter les produits de la collection Extrême Été. Il permet également le transfert de trucs et astuces commerciales entre vendeuses présentes. »

## Objectifs

1. Identifier les besoins des clientes
2. Savoir présenter les spécificités des maillots de bain de la nouvelle collection Extrême
3. Utiliser les bonnes méthodes pour vendre plus de bain

## Pour qui ?



## Programme

1. Les besoins de nos clientes
2. Les produits : Savoir les présenter
3. Savoir conseiller
4. Engagement et plan d'actions

## Durée

1h45



## Les + de cette formation

- Analyse marketing
- Spécificités des maillots de bain/ lingerie
- Mutualisation des outils de vente
- Transfert d'expérience en techniques de vente

## Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott'académie :

Événements Secteur  
Cliquez ici

- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)